

БИЗНЕС + ОБЩЕСТВО

Для эффективного сотрудничества, необходимо учитывать несколько факторов:

- деятельность НКО и бизнес-цели и задачи компании должны пересекаться;
- направление деятельности НКО должно совпадать с интересами бизнеса в рамках его программы социальных инвестиций или корпоративной социальной ответственности проблемы, решаемые НКО, должны отзываться высшему руководству компании;
- обе стороны должны быть заинтересованы в стратегическом и системном сотрудничестве, а не только в разовой тематической акции кампании;
- общие цели сторон должны быть зафиксированы в стратегиях обеих сторон и отражаться в операционных годовых планах;
- и бизнес, и НКО должны постоянно оценивать результат своей совместной деятельности, чтобы убедиться в ее эффективности, а в противном случае - чтобы вовремя скорректировать запланированные действия и ставить долгосрочные цели и для их достижения планировать соответствующие мероприятия;
- оценивать ресурсы и реалистичность целей.

ВОЗМОЖНЫЕ МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА НКО И БИЗНЕСА

модель Благотворительность:

- совершение компанией денежного пожертвования НКО (разовые/регулярные);
- грантовые конкурсы бизнеса, в том числе через корпоративные фонды или других операторов;
- включение клиентов компании в благотворительную помощь НКО.

модель PR как основной мотив взаимодействия бизнеса с НКО

- отчисления с продажи определенных товаров или услуг;
- спонсорство;
- выделение продукции на массовые мероприятия.

модель HR (работа с человеческими ресурсами) как основной мотив взаимодействия бизнеса с НКО

- программы корпоративного волонтерства;
- pro bono как разновидность корпоративного волонтерства;
- корпоративные благотворительные акции, сбор пожертвований среди сотрудников.

модель Приобретение уникальных товаров и услуг НКО, дающих дополнительные преимущества бизнесу